

La Prueba del Mercado Hambriento en tus Códigos

Tres códigos postales. Tres criterios cada uno. Escribe la evidencia que viste, no la calificación que esperas.

Los tres códigos postales a veinte minutos de manejo, y por qué esos tres:

DOLOR — ¿qué llamadas de reparación cerca de ti urgen esta semana y no algún día? ¿Qué viste u oíste que lo prueba?

PODER DE COMPRA — edad del parque de vivienda, proporción de dueños que viven ahí, y qué te dice de quién paga:

ALCANCE — cómo llegas a estas casas barato y de forma repetida, y qué te cuesta intentarlo:

Tu Cliente Ideal: la Dueña de Casa

Una persona, no una categoría. Descríbela como se la describirías a alguien que va a ir a conocerla.

Quién es: su casa, quién vive ahí, cómo pasa un sábado, y qué trae la lista ahorita:

Qué le da miedo cuando llega un desconocido a la puerta — en sus palabras, no las tuyas:

Qué escribió en el buscador la última vez que algo se descompuso:

Qué ya intentó, quién le quedó mal, y cuánto le costó esa falla:

Hoja de Colchón Personal

Solo gastos del hogar — el presupuesto del negocio va en el capítulo 5. Suma, divide tus ahorros entre el total, y anota los meses abajo.

[illegible]

Demanda por Mes — Handyman

El índice impreso es interés nacional de búsqueda de este oficio, sin tendencia y promediado en cinco años. Anota lo que esperas y planea los dos meses lentos.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	INGRESOS ESPERADOS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	0.89			
Feb	0.88			
Mar	1.01			
Abr	1.06			
May	1.04			
Jun	1.20			
Jul	1.09			
Ago	1.07			
Sep	1.06			
Oct	0.99			
Nov	0.90			
Dic	0.80			
Año				

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

Constructor del Resultado Soñado

Sus palabras, no las del oficio. Si una frase de aquí cabría en un folleto, todavía no son sus palabras.

El resultado que quiere, en una frase, con plazo y con el sentimiento al final:

Cómo se ve y se siente su casa la noche después de que te vas:

Qué deja de tener que hacer, perseguir, explicar o disculpar:

La frase que usaría contándole a una vecina qué hiciste — escríbela como ella la diría:

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince filas. Categoría: conocimiento, habilidad, entorno o psicología. La oferta queda lista cuando cada fila tiene su reverso al lado.

#	QUÉ LA DETIENE	CATEGORÍA	CÓMO TU OFERTA LO ELIMINA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Califica valor para ella y costo para ti sobre diez. Valor alto y costo bajo se queda. Lo de en medio es bono. Lo demás se corta.

Garantía y Nombre de la Oferta

Escribe la promesa y sus exclusiones en la misma hoja, en el mismo tamaño de letra. Esa es toda la disciplina.

La promesa: qué falla, en qué plazo, y exactamente qué haces al respecto:

Las exclusiones, dichas claro — piezas, oficios con licencia, trabajo ajeno, condiciones previas, uso normal:

¿Puedes cumplir tú el remedio en una semana, con la camioneta que tienes? Si no, qué tiene que cambiar:

Tres nombres candidatos. Dilos en voz alta y anota cuál te repitieron bien:

Tu Área de Servicio y lo que No Harás

Minutos, no millas. Y una lista de rechazos que puedas leer parado en el cuarto de lavado de alguien a las ocho de la mañana.

Tu anillo de veinte minutos: ¿qué pueblos, colonias y códigos postales caen adentro?

Tu anillo de cuarenta minutos, y cuándo un trabajo de allá vale la manejada:

Trabajo con licencia que no tocas, y los dos nombres que entregas para cada uno:

Trabajo legal que aun así rechazas, y los clientes que rechazas — con la razón al lado:

Escaneo de Diez Competidores

Los primeros diez resultados del mapa en tu anillo. Llama a tres como cliente y cuenta los timbrazos hasta que conteste alguien.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase Única y tu Posicionamiento

Problema, luego plan, luego resultado. Sus palabras. Léela en voz alta a alguien ajeno al oficio y reescribe lo que te cuestionen.

El problema, en sus palabras — la frase que le diría a una amiga sobre su propia casa:

El plan: tres pasos que ella pueda imaginar sin tener que preguntarte más:

El resultado: cómo se ven su casa y su semana después:

Los cinco lugares donde va a vivir este párrafo, y la fecha en que lo pusiste en cada uno:

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Cuatro pasos, en orden. Si no separas el dinero, la entidad deja de protegerte de nada.

- ☐ Elige la entidad con tu contador — persona física, LLC, o elección de S-corporation encima de una
- FECHA
- ☐ Registra la entidad en tu estado y anota la fecha de trámite y la de renovación
- FECHA
- ☐ Solicita el EIN federal en línea y guarda la carta de confirmación donde la encuentres
- FECHA
- ☐ Abre una cuenta de banco de negocio con ese EIN, y deja de usar la personal ese mismo día
- FECHA
- ☐ Saca una tarjeta de débito o crédito a nombre del negocio para todos los materiales
- FECHA
- ☐ Registra el nombre del negocio en tu ciudad o condado si piden un registro aparte
- FECHA
- ☐ Pregúntale a tu contador si tu estado cobra impuesto sobre los materiales que revendes, y cómo se declara
- FECHA
- ☐ Arma la contabilidad antes de la primera factura, no después de la primera caja de zapatos
- FECHA
- ☐ Abre una cuenta de ahorro aparte para impuestos y fóndeala en cada depósito
- FECHA
- ☐ Escribe tu umbral de licencia y si es por trabajo o por año en la contraportada de este libro
- FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Handyman

Once estados, de las fuentes citadas al final del libro. Casi ninguno exige licencia estatal de handyman, lo que baja la pregunta a tu ciudad o condado — llama a las dos.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	B — General Building Contractor (or applicable single-trade C-classification) — required once combined labor+materials on a job reach \$1,000	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	PA Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	Georgia State Licensing Board for Residential and General Contractors	\$200	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Bitácora de Umbral y Subcontratación

La decisión que tomas una vez, con calma, para no tomarla parado en un pasillo. Llena arriba los trabajos que más te piden.

TRABAJO QUE TE PIDEN	TAMAÑO TÍPICO	¿OFICIO CON LICENCIA?	TÚ O SUBCONTRATAS	A QUIÉN LLAMARÍAS

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos publicados de este oficio. Dónde caes en cada banda lo deciden tu estado y tu nómina, así que léelos como la forma del recibo, no como el recibo.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$1,592–\$4,641	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	8.01–33.88 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,138–\$4,355	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000–\$25,000	Bond requirements are tied to state contractor licensing and vary widely; California's CSLB requires a uniform \$25,000 contractor's bond for any CSLB-licensed classification (including the general handyman business once it crosses the \$1,000 unlicensed-work threshold). Neither of the other two required-license states in this list (PA's HIC registration, GA's Residential-Basic Contractor) mandates a bond of its own.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Bitácora de Cotizaciones de Seguro

Cotiza los mismos límites y el mismo deducible con cada aseguradora, o estarás comparando vendedores en vez de cobertura.

ASEGURADORA / AGENTE	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Una hora pagada con cada uno. Lleva esta página y anota las respuestas al margen.

- | | |
|--|-------------|
| ☐ ¿Qué entidad le queda a mi situación, y qué tengo que hacer cada año para mantenerla en pie? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué tiene que decir mi orden de trabajo escrita en este estado, y qué no le puedo poner? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cómo redacto una garantía de mano de obra para que diga lo que quiero y nada más? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cuánto me expongo cuando refiero a un cliente con un oficio con licencia, y cómo lo reduzco? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Mi estado tiene periodo de arrepentimiento para trabajo vendido dentro de la casa, y qué aviso debo dar? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cuáles son las pruebas que deciden si mi primer ayudante es subcontratista o empleado? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Debo impuesto sobre ventas por los materiales que surto, y la mano de obra cambia la respuesta? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cómo debería pagarme a mí mismo, y cuánto debería apartar de impuestos en cada depósito? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué registros tengo que guardar, por cuánto tiempo, y en qué formato? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué derecho de gravamen tengo en este estado si un cliente no paga, y qué plazo lo arranca? | FECHA _____ |

Presupuesto de Equipo — Handyman

Los puntos del día uno van primero. Rangos de menudeo al investigar — usado y renta son los atajos, y el total de abajo es solo lo esencial.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Utility knife	\$5	\$50	Sí		
Hammer	\$10	\$30	Sí		
Screwdriver set	\$10	\$30	Sí		
Pliers / plier set	\$15	\$45	Sí		
Tape measure	\$5	\$25	Sí		
Adjustable wrench	\$15	\$45	Sí		
Stud finder	\$10	\$30	Sí		
Cordless drill and drill bits	\$40	\$120	Sí		
Tool belt	\$30	\$60	Sí		
Portable toolbox	\$25	\$150	Sí		
Step ladder	\$25	\$45	Sí		
Manual caulk gun	\$5	\$30	Sí		
Impact driver	\$50	\$180	Después		
Power saw (circular/jig)	\$30	\$130	Después		
Wire stripper	\$10	\$50	Después		
Multimeter	\$30	\$40	Después		
Plunger	\$5	\$20	Después		
Voltage tester	\$20	\$35	Después		
Equipo esencial	\$195	\$660			

Los rangos son precios de venta al público al momento de la investigación (fuentes en Recursos). Lo usado y la renta son los atajos del día uno.

Presupuesto Total de Arranque

El bajo y el alto impresos vienen de los rangos investigados de este capítulo. La columna en blanco es la que importa — llénala con precios de tu pueblo.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$195	\$660	
Responsabilidad civil general, año uno	\$1,592	\$4,641	
Marketing de lanzamiento	\$3,888	\$11,100	
Subtotal antes del vehículo	\$5,675	\$16,401	
Used Ford Transit Connect cargo van (2019 model, ~7 years old)	\$7,005	\$20,992	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$12,680	\$37,393	

Fuentes de Financiamiento

Lo más barato y seguro arriba. Si no puedes escribir el costo anual como un número simple, escribe NO SÉ y trátalo como caro.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / PARTE / FAVOR)	RAPIDEZ	¿LA USAS?

Plan de Crecimiento Pagado por el Cliente

La aritmética que decide si el crecimiento se paga solo o se come tus ahorros. Hazla con trabajos reales, no con ilusiones.

Lo que cobras de un cliente nuevo en sus primeros treinta días — anticipo, trabajo, y lo que haya agregado:

Lo que te costó encontrarlo y atenderlo: anuncios, tiempo de cotizar, materiales, gasolina:

La diferencia. ¿Un cliente paga por encontrar al siguiente? Muestra la aritmética:

A dónde va ese dinero la misma semana que lo recibes, para que no se vuelva mandado:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Handyman

Rangos nacionales publicados con columna de horas. Varias horas se sacaron al revés de una tarifa publicada — cronometra tres trabajos tuyos y escribe encima.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Ceiling fan installation	\$200	\$450	2	\$225	
Small drywall repair/patch	\$150	\$350	3.3	\$106	
TV mounting	\$150	\$300	3	\$100	
Cabinet repair to full refinish	\$300	\$2,825	17	\$166	
Holiday lights installation	\$400	\$1,500	10	\$150	
Weatherstripping (windows and doors)	\$65	\$265	2	\$133	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$60–\$125 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$17–\$37 por hora.

Constructor de Bueno / Mejor / Premium

Tres versiones reales de la misma visita. Enseña la Premium primero. Si no entregarías de verdad una opción, quítala de la hoja.

	BUENO	MEJOR	PREMIUM
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Se enseñó primero como ancla?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Cada costo fijo mensual, dividido entre las horas que honestamente puedes cobrar. Sé implacable con esas horas — manejar y cotizar no se cobran.

CONCEPTO	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Camioneta + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL del gasto mensual		
Horas facturables al mes		
Punto de equilibrio = $\text{gasto} \div \text{horas}$		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = $\text{equilibrio} \div (1 - \text{margen})$		

Tabla de Recargo contra Margen

Lléjala una vez, pégala dentro de la tapa de la caja, y deja de hacer la aritmética en una entrada con alguien viéndote.

[illegible]

Tu Oferta de Atracción

Lo primero de poca fricción que compra un desconocido. En este oficio es un diagnóstico, no un descuento.

Qué revisas, en qué orden, y cuánto dura el recorrido completo:

Qué se queda ella en la mano cuando te vas — y de qué guardas copia tú:

La cuota, y exactamente cómo se abona al primer trabajo que agende:

El siguiente problema que eso destapa, y la oferta que lo resuelve:

Plan de Venta Adicional y Alternativa

Cada problema resuelto crea el siguiente. Decide ya qué ofreces y cómo, para no estar improvisando de rodillas.

Tus cinco trabajos más comunes, y el problema que cada uno destapa al abrirlo:

Cómo le enseñas el problema al cliente, y las palabras exactas con que lo cotizas ahí mismo:

Tus dos alternativas a la baja — qué cambia en los términos, o en el alcance:

La línea que no vas a cruzar, en tus propias palabras, para los días de tentación:

Plan de Recurrencia o Referidos

Este oficio no tiene suscripción real. Llénalo con las tres jugadas honestas: revisión de temporada, socios que recompran, y pedir referidos de verdad.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	META DE ACEPTACIÓN

Lista de Arranque del Trabajo

Antes de que salga una sola herramienta de la bolsa. Córrela también en los trabajos chicos, que son los que se tuercen.

☐ Mensaje de llegada enviado, dentro de la ventana que prometiste	FECHA _____
☐ Camina el trabajo con la dueña y confirma el alcance en voz alta	FECHA _____
☐ Fotografía el daño previo en el área de trabajo antes de tocar nada	FECHA _____
☐ Confirma siestas, llamadas y mascotas, y acuerden qué puertas quedan cerradas	FECHA _____
☐ Protección de piso puesta desde la entrada hasta el área de trabajo	FECHA _____
☐ Muebles movidos o cubiertos; superficie dura bajo las patas de la escalera	FECHA _____
☐ Contención de polvo arriba si vas a cortar o lijar; retorno de aire tapado	FECHA _____
☐ Llaves de paso de agua y corte de luz ubicados antes de necesitarlos	FECHA _____
☐ Estacionamiento y acomodo de material acordados para no bloquear la entrada	FECHA _____
☐ Regla de orden de cambio dicha en palabras simples antes de empezar	FECHA _____

Lista de Cierre del Trabajo

No le dejes nada por descubrir después de que te fuiste. De esta lista es de donde de verdad se escribe la reseña.

☐ Cada punto de la orden de trabajo terminado o explicado por escrito	FECHA _____
☐ Prueba todo lo que tocaste, con ella viendo	FECHA _____
☐ Fotografía cada punto terminado y manda el juego antes de salir de la entrada	FECHA _____
☐ Contención abajo, polvo aspirado, filtros y cubiertas retirados	FECHA _____
☐ Pisos aspirados y protección levantada; muebles de vuelta en su lugar	FECHA _____
☐ Todo el escombros, empaques y recortes fuera de la casa y dentro de tu van	FECHA _____
☐ Herramientas contadas de vuelta a la bolsa — cuéntalas, no las voltees a ver	FECHA _____
☐ Camina el trabajo con ella en la puerta y entrégale la papelería de garantía de las piezas	FECHA _____
☐ Pago cobrado ahí mismo; recibo enviado	FECHA _____
☐ Reseña pedida, en persona, mientras ella ve el trabajo terminado	FECHA _____
☐ Lo que marcaste pero no hiciste queda escrito y en sus manos	FECHA _____
☐ Seguimiento a siete días agendado en tu teléfono antes de arrancar	FECHA _____

Hoja de la Familia en Casa

Trabajar dentro de casa ajena: polvo, pisos, el día de la familia, órdenes de cambio por escrito, y la limpieza diaria.

Tu plan de polvo para lijar y cortar dentro de una casa habitada — qué pones, y dónde:

Tu kit de protección de piso y muebles, pieza por pieza, y qué cuesta resurtirlo:

Las tres preguntas de agenda sobre siestas, llamadas y mascotas — y cómo cambia el día cada respuesta:

Tu estándar de fin de día en casa habitada, escrito para que un ayudante lo siga sin ti:

Bitácora de Equipo

Qué pague, cuándo le diste servicio, cuánto cuesta operarlo. También la lista que pide tu aseguradora tras un robo.

Tus 100 Nombres Tibios — 1 de 2

Cien nombres, no cincuenta. Familia, cuadrillas, iglesia, escuela, el mostrador. Pregunta quién trae lista — nunca pidas el trabajo.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

Tus 100 Nombres Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					

Plan de Imán de Prospectos

Un problema chico, resuelto completo y regalado, que destapa el grande por el que te pagan. Incluye lo que ella puede hacer sola — esa honestidad es el mecanismo.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema angosto que resuelve	
Tipo (revela / muestra / un paso)	
Formato de entrega	
Nombre (prueba tres)	
Tiempo para consumirlo	
El siguiente problema que destapa	
La oferta que lo resuelve	

Hoja de LTGP : CAC

Cuánto vale un cliente contra cuánto cuesta un cliente. Usa el gasto real del mes pasado y los clientes nuevos reales, no un buen mes.

CONCEPTO	MONTO	CÓMO LO SACASTE
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Ganancia bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (de por vida)		
LTGP		
Gasto de marketing últimos 30 días		
Cientes nuevos últimos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Tablero Diario

Uno de estos cada día hábil. Doce semanas de palomas. Las semanas vacías explican los meses flojos mejor que cualquier teoría.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos fríos												
Contactos tibios												
Minutos de contenido												
Minutos / dólares de anuncios												
Seguimientos enviados												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Media hora en casa de alguien. Corre el mismo orden siempre, para que las visitas nerviosas salgan como las fáciles.

☐ Confirma la cita la noche anterior con la ventana de llegada	FECHA _____
☐ Llega dentro de la ventana; avisa si algo cambia, antes de que ella lo note	FECHA _____
☐ Límpiase los zapatos y pregunta por dónde quiere que entres	FECHA _____
☐ Pregunta por siestas, llamadas y mascotas antes de caminar la casa	FECHA _____
☐ Camina la lista completa antes de ponerle precio a nada	FECHA _____
☐ Fotografía cada punto que te piden cotizar	FECHA _____
☐ Haz las cinco preguntas; escucha más de lo que hablas	FECHA _____
☐ Nombra lo que necesita un oficio con licencia, y entrega dos nombres	FECHA _____
☐ Haz una cosita útil sin cobrar, sin anunciarla	FECHA _____
☐ Cotiza la lista por escrito, punto por punto, con la garantía adjunta	FECHA _____
☐ Enseña primero la opción grande, luego la que recomiendas	FECHA _____
☐ Propón una fecha y una hora específicas — una vez — y anótalas	FECHA _____
☐ Deja el estimado escrito en su mano antes de salir de la casa	FECHA _____

Objeciones y Respuestas — Handyman

Las dos primeras columnas vienen impresas. La tercera va en blanco a propósito: escribe tu respuesta con tus palabras y dila hasta que no suene a guion.

QUÉ DICEN	QUÉ SIGNIFICA DE VERDAD	TU RESPUESTA
Mi primo hace este tipo de cosas. Dijo que iba a venir.	No está comparando precios. Te está diciendo que tiene una opción gratis que ya le falló dos veces y que se siente desleal contratando a alguien.	
¿No me puedes dar un aproximado por teléfono?	Ya la quemó un número que se le duplicó y está probando si el tuyo se sostiene.	
Se me hace mucho para algo que te tomó una hora.	Le está poniendo precio a tus manos, no a tu negocio. Nadie le ha enseñado nunca qué trae adentro esa hora.	
¿Tienes licencia?	Quiere saber que no va a ser ella la que cargue con el problema si algo sale mal o si vende la casa.	
Ya que estás aquí, ¿también le puedes echar un ojo al panel eléctrico?	Ahora confía en ti, lo cual es un cumplido, y no tiene idea de que acaba de pedirte algo que no tienes permitido hacer.	
Necesito hablarlo con mi esposo.	O de verdad comparten la decisión, o no le diste lo suficiente para defender el número frente a alguien que no estuvo en el cuarto.	
El anterior dijo que iba a regresar y nunca volvió.	Eso no es una objeción. Es la razón entera por la que te llamó, dicha en voz alta.	

Guion para Pedir Reseñas

En la puerta, en persona, mientras ella ve el trabajo terminado. Pídesela a todos. Nunca ofrezcas nada a cambio.

Tu petición, palabra por palabra — corta para decirla sin leerla:

Exactamente cuándo y cómo mandas el enlace, y quién está parado dónde:

Tu respuesta a una mala reseña — le escribes a los siguientes cien lectores, no a quien la puso:

Tu conteo semanal de reseñas, y el día en que lo revisas:

Tablero de la Primera Contratación

Todas ciertas, con la evidencia escrita al lado, o la respuesta es todavía no. Todavía no es una respuesta real, no un fracaso.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas > 55 horas		
Suben las llamadas de regreso		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldo		
Existe una descripción del puesto		
Hay una semana de entrenamiento planeada		
Existe un plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de la primera entrevista. Qué le toca, qué toca con las manos, y qué inspeccionas en cada etapa.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

Organigrama a \$250k, \$500k y \$1M

Puestos, no nombres. Escribe quién contesta el teléfono en cada tamaño — en este oficio ese puesto decide más que ningún otro.

En \$250k: quién hace qué, y qué puesto libera más horas cobrables:

En \$500k: qué tiene que estar escrito para que una segunda camioneta corra sin ti:

En \$1M: qué haces todo el día, y quién es dueño del calendario:

El puesto que llenarías primero si el dinero apareciera mañana — y por qué ese:

Pronóstico de Doce Meses

El índice impreso es interés nacional de búsqueda de este oficio, sin tendencia en cinco años. Anota trabajos, ticket e ingresos al lado — y corrígete en tres meses.

MES	ÍNDICE	TRABAJO	TICKET PROM.	INGRESOS	COSTOS	GANANCIA
Ene	0.89					
Feb	0.88					
Mar	1.01					
Abr	1.06					
May	1.04					
Jun	1.20					
Jul	1.09					
Ago	1.07					
Sep	1.06					
Oct	0.99					
Nov	0.90					
Dic	0.80					
Año						

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

Bitácora de Flujo de Efectivo

Una línea por semana. La columna de anticipos es dinero que traes guardado y no es tuyo para gastar — sé honesto y te mantiene solvente.

Asignaciones de Profit First

El dinero se mueve en dos fechas fijas al mes, antes de gastar nada. Empieza con una parte casi simbólica y súbela un punto o dos cada trimestre.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Ganancia			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Materiales / subs de paso			

Tablero de KPI — Handyman

Metas publicadas para empresas con despachadores y varias camionetas. Compárate con tu mes pasado, no con una empresa diez veces mayor.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Net profit margin (meta 12.5%)												
Technician utilization rate (top performers) (meta 80%)												
First-time fix rate (target) (meta 85%)												
On-time arrival rate (top performers) (meta 85%)												
Cancellation rate (warning ceiling) (meta 10%)												
Jobs completed per technician per day (strong performance) (meta 5 jobs/day)												
Revenue per technician (dispatch-health floor) (meta 150,000 USD/yr)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Mantén materiales y subcontratos separados del gasto fijo. Revolverlos es por lo que casi nadie en este oficio sabe qué trabajos dan dinero.

MES	INGRESOS	MATERIALES + SUBS	SUELDOS	GASTO FIJO	GANANCIA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta este mes: un cliente que paga y que no es tu pariente. Todo lo de aquí existe para llegarle más rápido.

☐ Entidad registrada; número federal obtenido; cuenta de banco de negocio abierta	FECHA
☐ Junta de licencias y oficina de la ciudad llamadas; umbral y su base escritos en la contraportada	FECHA
☐ Una póliza de seguro contratada; certificado guardado en la camioneta y en tu teléfono	FECHA
☐ Lista de rechazos escrita: trabajo con licencia, trabajo sin ganancia, clientes que no aceptas	FECHA
☐ La oferta y su garantía escritas, con las exclusiones en la misma hoja	FECHA
☐ Precio escrito para tus cinco trabajos más comunes	FECHA
☐ Perfil del mapa reclamado, completo, con fotos reales de trabajo real	FECHA
☐ Los cien tibios enlistados — los cien nombres, de una sentada	FECHA
☐ Primeros cincuenta contactos tibios hechos en persona, preguntando a quién conocen con lista	FECHA
☐ Imán de prospectos de revisión de casa escrito y veinte copias impresas	FECHA
☐ Tablero diario arrancado, con la fecha de hoy	FECHA
☐ Primer trabajo terminado, fotografiado, cobrado y con reseña	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Más de los clientes que ya tienes, no más clientes. Las dos jugadas son baratas y las dos están en capítulos anteriores.

☐ Segundos cincuenta contactos tibios hechos	FECHA
☐ Venta adicional enseñada, cotizada y escrita en cada trabajo del mes	FECHA
☐ Orden de cambio escrita por cada pedazo de trabajo agregado — sin excepciones, ni con la gente que te cae bien	FECHA
☐ Precios subidos un escalón; las siguientes diez cotizaciones seguidas y los sí contados	FECHA
☐ Listas de arranque y de cierre corridas en cada trabajo, incluidos los chicos	FECHA
☐ Reseña pedida en persona en cada trabajo terminado	FECHA
☐ Libros del primer mes conciliados y cada recibo asignado a un trabajo	FECHA
☐ Cuentas separadas fondeadas en las dos fechas de asignación	FECHA
☐ Tarifa por hora de punto de equilibrio calculada y puesta donde cotizas	FECHA
☐ Tres trabajos cronometrados de llantas a llantas, con las horas reales escritas encima de las impresas	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Construye lo que hace el mes cuatro más fácil que el mes uno — y luego decide la contratación con evidencia.

☐ Oferta de revisión de temporada escrita y enviada a cada cliente anterior	FECHA
☐ Petición de referido hecha el día que se termina, en cada trabajo	FECHA
☐ Tres administradores de propiedades, arrendadores o agentes contactados dentro de tu anillo de veinte minutos	FECHA
☐ Ganancia bruta de por vida y costo de adquisición calculados con números reales	FECHA
☐ Rentabilidad comparada entre tus cinco trabajos más comunes; el perdedor recotizado o eliminado	FECHA
☐ Aprovechamiento medido durante un mes completo	FECHA
☐ Tablero de primera contratación llenado con honestidad — incluida la respuesta todavía no, con fecha	FECHA
☐ Reparto trimestral de ganancia tomado, por chico que sea, para que la ganancia sea real	FECHA
☐ El número del siguiente trimestre elegido y anotado	FECHA
☐ Premortem revisado: qué alarmas de verdad sonaron, y qué hiciste al respecto	FECHA

Hitos y Alarmas

Un hito sin alarma es un deseo. Cada alarma tiene que ser algo que puedas observar un martes cualquiera.

HITO	FECHA META	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿LOGRADO?

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué, y cuándo lo vas a volver a ver. En un año esta página va a valer más que cualquier otra del libro.